

Titre Professionnel - Conseiller de vente

Intitulé de la certification Titre Professionnel Conseiller de vente

Code RNCP RNCP37098 Niveau 4 — équivalent Baccalauréat

Certificateur Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Date d'enregistrement 25 janvier 2023

Date d'échéance 25 janvier 2028

Organisme de formation Centre des Métiers & de l'Impact (CMI)

Adresse 8 place Salvador Allende — 94000 Créteil

NDA 11941412394

SIREN 101 795 433

Voie d'accès Contrat d'apprentissage

Modalité Hybride présentiel/à distance (FOAD)

Durée 12 mois

Rythme 1 semaine en centre / 3 semaines en entreprise

Volume horaire centre 420 heures

Tarif 13 000 € TTC — pris en charge par l'OPCO selon NPEC

Sessions Janvier — Avril — Juillet — Octobre

Délai d'accès Réponse sous 2 semaines après test de positionnement

Public visé Apprentis 16-25 ans (départements 94, 93, 77)

Prérequis Aucun

Référent handicap Isabelle SOEUNG — Email : isabelle@cmi-formation.fr

Contact Président & formateur Mehdi MOCKEL — Email : mehdi@cmi-formation.fr

I. Identification de la formation

La présente action de formation vise l'obtention du titre professionnel suivant :

Titre Professionnel Conseiller de vente Délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Code RNCP : 37098 — Niveau 4 (équivalent Baccalauréat) — Code NSF : 312m — Date d'enregistrement au RNCP : 25 janvier 2023 — Valide jusqu'au 25 janvier 2028

La formation est organisée et dispensée par le Centre des Métiers & de l'Impact (CMI), centre de formation en apprentissage enregistré sous le SIREN 101 795 433, dont le siège est situé au 8 place Salvador Allende, 94000 Créteil.

Public visé

La formation s'adresse prioritairement aux jeunes de 16 à 25 ans, résidant dans les départements 94, 93 et 77, souhaitant préparer le Titre Professionnel Conseiller de vente par la voie de l'apprentissage. Elle est également ouverte aux personnes de plus de 26 ans éligibles au contrat d'apprentissage.

Prérequis d'entrée

Aucun.

Durée et organisation de la formation

La formation se déroule sur une durée de 12 mois, selon un rythme d'alternance d'une semaine en centre de formation suivie de trois semaines en entreprise. Les enseignements dispensés au centre sont réalisés en partie en centre et à distance (formation ouverte et à distance — FOAD), via les outils numériques mis à disposition par CMI.

Modalité	Eléments
Durée totale	12 mois
Rythme	1 semaine en centre / 3 semaines en entreprise
Modalités centre	Hybride en centre / à distance (FOAD)
Lieu des enseignements	À distance — En centre
Voie d'accès	Contrat d'apprentissage

Délais et modalités d'accès

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année. Les sessions débutent à chaque trimestre : janvier, avril, octobre et novembre. L'entrée en formation fait suite à un test de positionnement, dont les résultats sont communiqués au candidat dans un délai de deux semaines à compter de sa passation.

Tarif et financement

Le coût pédagogique de la formation est fixé à **13 000 € TTC** pour un parcours complet de 12 mois. Dans le cadre du contrat d'apprentissage, ce coût est pris en charge par l'Opérateur de Compétences (OPCO) compétent, sans reste à charge pour l'apprenti ni pour l'entreprise, dans la limite du niveau de prise en charge fixé par France Compétences.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Toute demande d'adaptation des modalités pédagogiques, techniques ou organisationnelles doit être adressée au référent handicap du CMI, Isabelle SOEUNG, à l'adresse suivante : Email : isabelle@cmi-formation.fr, au minimum 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.

II. Objectifs de la formation

Objectif professionnel général

À l'issue de la formation, l'apprenti est capable d'exercer le métier de conseiller de vente dans un environnement commercial omnicanal, en magasin physique comme en point de vente digital. Il actualise régulièrement ses connaissances sur les produits et services, contribue à la gestion des flux de marchandises et à la présentation des rayons dans le respect des consignes de merchandising, accueille et conseille le client en tenant compte de ses caractéristiques et de ses éventuelles situations de handicap, argumente et démontre les avantages des produits en expert-conseil, traite les objections et conclut la vente en intégrant le renouvellement durable dans son argumentaire commercial. Il assure le suivi de ses ventes, la gestion des réclamations et des situations d'incivilité, et fidélise sa clientèle, dans le respect de la politique commerciale et de la politique de responsabilité sociétale de l'entreprise.

Objectifs opérationnels par bloc de compétences

La formation vise l'acquisition des compétences professionnelles définies par le référentiel du Titre Professionnel Conseiller de vente (RNCP37098), organisées en deux certificats de compétences professionnelles (CCP) :

CCP 1 — Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal (RNCP37098BC01)

À l'issue de ce bloc, l'apprenti est en mesure de :

- assurer une veille professionnelle et commerciale : actualiser régulièrement ses connaissances sur les produits, les services et la concurrence, et en exploiter les enseignements dans son activité ;
- participer à la gestion des flux marchands : réceptionner la marchandise, préparer les produits à la mise en rayon et organiser le stock dans le respect des normes de sécurité ;
- contribuer au merchandising : mettre en valeur les opérations promotionnelles et les nouveautés, appliquer les consignes d'implantation (planogramme) et veiller à la bonne présentation et à l'accessibilité des produits en linéaire ;
- analyser ses performances commerciales et en rendre compte : évaluer son activité de vente, identifier les écarts par rapport aux objectifs fixés et proposer des actions d'amélioration à sa hiérarchie.

CCP 2 — Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal (RNCP37098BC02)

À l'issue de ce bloc, l'apprenti est en mesure de :

- représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image : incarner les valeurs du point de vente auprès de la clientèle et veiller à sa réputation, y compris sur les réseaux sociaux ;
- conseiller le client en conduisant l'entretien de vente : adopter une posture d'expert-conseil, accueillir le client en tenant compte de ses caractéristiques et de ses éventuelles situations de handicap, analyser ses besoins, construire une argumentation personnalisée, traiter les objections, négocier et conclure la vente en intégrant le renouvellement durable ;
- assurer le suivi de ses ventes : tenir à jour le suivi de sa clientèle et effectuer les relances nécessaires après la vente ;
- contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client : garantir la satisfaction du client, y compris dans le traitement des réclamations et des situations d'incivilité, en promouvant une consommation durable.

Objectifs pédagogiques intermédiaires

La progression pédagogique est organisée en quatre phases, permettant une montée en compétences graduée tout au long du parcours :

- Phase 1 — Initiation (mois 1 à 2) : appréhender l'environnement du point de vente omnicanal, les bases de la relation client et les outils numériques métier ; se repérer dans l'organisation de l'entreprise d'accueil et identifier les missions confiées ;
- Phase 2 — Approfondissement (mois 3 à 6) : maîtriser la gestion des flux marchands et les techniques de merchandising, développer une posture d'expert-conseil et s'approprier les méthodes de vente en magasin comme en ligne ;
- Phase 3 — Mise en pratique (mois 7 à 10) : conduire des entretiens de vente en situation réelle, gérer des réclamations et des situations d'incivilité, produire des tableaux de bord de suivi des performances ; articuler de façon autonome les temps en centre et les missions en entreprise ;
- Phase 4 — Préparation à la certification (mois 11 à 12) : consolider les acquis, réaliser un examen blanc en conditions réelles, finaliser le dossier professionnel et préparer les épreuves devant jury.

Indicateurs de suivi et de résultats

Conformément à l'article L. 6111-8 du Code du travail, CMI rend publics chaque année, pour chaque formation dispensée, les indicateurs de résultats suivants lorsque les effectifs sont suffisants : taux d'obtention du Titre Professionnel et des CCP ; taux de poursuite d'études à l'issue de la formation ; taux d'interruption en cours de formation ; taux d'insertion professionnelle des apprentis à l'issue de la certification ; taux de rupture des contrats d'apprentissage ; valeur ajoutée de l'établissement.

Ces indicateurs sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et diffusés sur ce site : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Données nationales de référence — TH4 T Conseiller de vente en apprentissage (Source : Inserjeunes — données cumulées 2022-2023 et 2023-2024)

- 5 apprenants sortants sur 10 sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation
- 26 % poursuivent leurs études à l'issue de la formation
- Rémunération médiane à 1 an : entre 1 470 € et 1 740€ net mensuel
- Part des contrats interrompus avant leur terme : 56% au niveau national

Indicateurs de suivi pédagogique interne

CMI suit en parallèle la progression de chaque apprenti à travers les indicateurs internes suivants :

- taux de réalisation des évaluations formatives par phase ;
- résultats aux bilans intermédiaires (acquis / en cours d'acquisition / non acquis) ;
- taux de présentation à l'examen de certification.

Métiers visés

À l'issue de la formation, l'apprenti peut accéder aux métiers suivants : Vendeur / Vendeuse ; Conseiller(ère) de vente ; Vendeur(euse) expert(e) ; Vendeur(euse) technique ; Employé(e) de vente ; Employé(e) de libre-service

Ces métiers s'exercent dans les grandes et moyennes surfaces (alimentaires et non alimentaires), les magasins spécialisés à grande surface, les grands magasins, les boutiques, les commerces de proximité, le

négoce interentreprises et le commerce de gros, auprès d'une clientèle de particuliers et, dans certains contextes, de professionnels, en environnement de vente physique comme digital (omnicanal).

Statistiques nationales de la certification — RNCP37098 Conseiller de vente

Année	Nb certifiés	Dont VAE	Insertion globale à 6 mois	Insertion métier à 6 mois	Insertion métier à 2 ans
2021	3 736	26	77 %	64 %	54 %

Source : France Compétences — fiche RNCP37098, rubrique « Statistiques »

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098>

Ces données sont issues de la fiche officielle de la certification sur le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) et sont mises à jour annuellement par France Compétences.

III. Contenu et organisation pédagogique

III.1 — Tableau de correspondance contenu / référentiel RNCP37098

Le contenu de la formation a été conçu en cohérence directe avec le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation du Titre Professionnel Conseiller de vente (RNCP37098) publié par le Ministère du Travail.

Compétence du référentiel RNCP37098	Module de formation CMI correspondant
Assurer une veille professionnelle et commerciale	Module 1 — Environnement du point de vente et veille commerciale
Participer à la gestion des flux marchands	Module 2 — Gestion des flux marchands
Contribuer au merchandising	Module 3 — Merchandising et mise en valeur des produits
Analyser ses performances commerciales et en rendre compte	Module 4 — Analyse des performances et reporting
Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image	Module 5 — Image professionnelle et représentation de l'unité marchande
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente	Module 6 — Techniques de vente et entretien client en expert-conseil
Assurer le suivi de ses ventes	Module 7 — Suivi des ventes et relation client
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client	Module 8 — Fidélisation et expérience client
Préparation transversale à la certification	Module 9 — Dossier professionnel et préparation aux épreuves

III.2 — Déroulé pédagogique en phases

La formation est organisée en quatre phases progressives couvrant l'ensemble des 12 mois du parcours. Chaque phase articule les apprentissages réalisés en centre avec les missions confiées en entreprise, dans une logique de progressivité et de mise en situation réelle.

Phase 1 — Initiation (mois 1 à 2)

Cette phase vise à donner à l'apprenti les repères fondamentaux du métier et de son environnement professionnel. Elle couvre les modules 1 et 2. À l'issue de cette phase, l'apprenti est capable de se situer dans son entreprise d'accueil, d'identifier les produits et services qu'il sera amené à vendre, et de participer à la gestion des flux de marchandises.

Phase 2 — Approfondissement (mois 3 à 6)

Cette phase approfondit les techniques opérationnelles de merchandising, d'analyse des performances et de communication commerciale. Elle couvre les modules 3, 4 et 5. L'apprenti développe sa capacité à mettre en valeur les produits en linéaire, à utiliser les outils de reporting commercial, et à contribuer à la valorisation de l'image de l'unité marchande.

Phase 3 — Mise en pratique (mois 7 à 10)

Cette phase place l'apprenti en situation de pleine autonomie commerciale. Elle couvre les modules 6, 7 et 8. L'apprenti conduit des entretiens de vente en conditions réelles dans une posture d'expert-conseil, gère des réclamations et des situations d'incivilité, assure le suivi de sa clientèle et met en œuvre des actions de fidélisation. Les missions confiées en entreprise sont directement articulées avec les compétences travaillées en centre.

Phase 4 — Préparation à la certification (mois 11 à 12)

Cette phase est entièrement dédiée à la consolidation des acquis et à la préparation aux épreuves. Elle couvre le module 9. L'apprenti finalise son dossier professionnel, réalise un examen blanc en conditions réelles et bénéficie d'un accompagnement individualisé pour identifier ses axes de progression avant le passage devant jury.

III.3 — Programme détaillé

Module 1 — Environnement du point de vente et veille commerciale (Phase 1 — 35h)

Compétence visée : assurer une veille professionnelle et commerciale.

Ce module permet à l'apprenti de comprendre l'écosystème de l'unité marchande dans laquelle il évolue et de mettre en place un dispositif de veille opérationnel. Les contenus abordés sont les suivants :

- les acteurs de l'unité marchande : enseigne, concurrents, clients, fournisseurs ;
- les sources d'information professionnelle et commerciale : presse spécialisée, tendances produits, avis clients ;
- la construction d'un outil de veille produits et concurrence : sélection des sources, fréquence de consultation, exploitation des données ;
- les évolutions réglementaires impactant l'activité de vente ;
- l'éco-responsabilité et la sobriété numérique dans l'organisation du travail.

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, études de cas sectoriels, construction guidée d'un outil de veille personnalisé, échanges avec le maître d'apprentissage sur le secteur de l'entreprise d'accueil.

Module 2 — Gestion des flux marchands (Phase 1 — 35h)

Compétence visée : participer à la gestion des flux marchands.

Ce module permet à l'apprenti d'acquérir les bases de la réception et de la gestion de la marchandise en point de vente. Les contenus abordés sont les suivants :

- la réception et le contrôle de la marchandise à l'arrivée ;
- la préparation des produits en vue de leur mise en rayon ;
- les règles de sécurité applicables au stockage et à la manutention ;
- la gestion des stocks et la prévention de la démarque inconnue ;
- l'organisation de la réserve et la traçabilité des mouvements de stock.

Méthodes pédagogiques : mises en situation pratiques de réception de marchandise, exercices de contrôle qualité/quantité, visite commentée de la réserve de l'entreprise d'accueil.

Module 3 — Merchandising et mise en valeur des produits (Phase 2 — 56h)

Compétence visée : contribuer au merchandising.

Ce module développe la capacité de l'apprenti à mettre en scène l'offre commerciale et à en garantir l'attractivité en linéaire. Les contenus abordés sont les suivants :

- les principes fondamentaux du merchandising : implantation, zones chaudes et froides, règles de circulation ;
- la lecture et l'application d'un planogramme ;
- la mise en valeur des opérations promotionnelles et des nouveautés ;
- l'accessibilité, le rangement et la propreté des produits en rayon ;
- le merchandising digital : présentation des produits sur les canaux en ligne de l'enseigne.

Méthodes pédagogiques : ateliers pratiques de mise en rayon, études de photos avant/après, exercices d'implantation à partir de planogrammes fournis, analyse de vitrines et de fiches produits en ligne.

Module 4 — Analyse des performances et reporting (Phase 2 — 42h)

Compétence visée : analyser ses performances commerciales et en rendre compte.

Ce module permet à l'apprenti de s'approprier les outils de pilotage de son activité de vente. Les contenus abordés sont les suivants :

- la lecture et l'alimentation d'un tableau de bord de vente ;
 - les indicateurs clés de performance en point de vente : chiffre d'affaires, panier moyen, taux de transformation, indice de vente ;
 - l'identification des écarts entre objectifs et résultats ;
-

- la formulation d'un plan d'actions correctives simple à destination du responsable de rayon ou du manager.

Méthodes pédagogiques : analyse de tableaux de bord fournis, exercices de calcul d'indicateurs commerciaux, restitution orale devant le formateur référent.

Module 5 — Image professionnelle et représentation de l'unité marchande (Phase 2 — 35h)

Compétence visée : représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image.

Ce module travaille la posture professionnelle du conseiller de vente et sa contribution à l'image de l'enseigne. Les contenus abordés sont les suivants :

- la posture professionnelle attendue : tenue, discours, comportement en magasin ;
- l'incarnation des valeurs et de la politique commerciale de l'enseigne ;
- la gestion de l'e-réputation : avis clients, réseaux sociaux du point de vente ;
- les bonnes pratiques de communication interne et externe au sein de l'unité marchande.

Méthodes pédagogiques : mises en situation filmées, analyse d'avis clients réels, ateliers de gestion de la e-réputation.

Module 6 — Techniques de vente et entretien client en expert-conseil (Phase 3 — 63h)

Compétence visée : conseiller le client en conduisant l'entretien de vente.

Ce module constitue le cœur du métier de conseiller de vente et développe la posture d'expert-conseil auprès de la clientèle. Les contenus abordés sont les suivants :

- l'accueil du client en tenant compte de ses caractéristiques et de ses éventuelles situations de handicap ;
- les étapes de l'entretien de vente : découverte des besoins, argumentation, démonstration produit, traitement des objections, conclusion ;
- l'intégration du renouvellement durable dans l'argumentaire de vente ;
- la vente additionnelle et la montée en gamme ;
- l'adaptation du discours aux différents profils de clients et aux canaux de vente (physique et digital).

Méthodes pédagogiques : simulations d'entretiens de vente avec débriefing, jeux de rôle sur produits réels de l'entreprise d'accueil, grilles d'auto-évaluation.

Module 7 — Suivi des ventes et relation client (Phase 3 — 42h)

Compétence visée : assurer le suivi de ses ventes.

Ce module permet à l'apprenti de prendre en charge le suivi de la relation client après la vente. Les contenus abordés sont les suivants :

- le suivi post-vente et les relances client ;
- la gestion des réclamations et des situations d'incivilité ;

- les procédures d'escalade et l'interface avec les services compétents de l'enseigne ;
- la traçabilité des échanges clients.

Méthodes pédagogiques : études de cas de réclamations réelles (anonymisées), jeux de rôle de gestion de situations d'incivilité, débriefing collectif.

Module 8 — Fidélisation et expérience client (Phase 3 — 42h)

Compétence visée : contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client.

Ce module développe la capacité de l'apprenti à inscrire la relation client dans la durée. Les contenus abordés sont les suivants :

- les outils de fidélisation en environnement omnicanal : programmes de fidélité, cartes, applications ;
- la mesure et l'analyse de la satisfaction client ;
- la promotion d'une consommation durable auprès de la clientèle ;
- le maintien du contact client sur les différents canaux de l'enseigne.

Méthodes pédagogiques : construction d'un plan de fidélisation pour un rayon simulé, analyse de cas de réussite et d'échec, échanges de pratiques avec les maîtres d'apprentissage.

Module 9 — Dossier professionnel et préparation aux épreuves (Phase 4 — 70h)

Compétences visées : toutes les compétences des CCP 1 et 2.

Ce module prépare l'apprenti au passage devant le jury et à la valorisation de son parcours en entreprise. Les contenus abordés sont les suivants :

- la structure et les exigences du dossier professionnel du Titre Professionnel ;
- la sélection et la mise en valeur des situations professionnelles vécues en entreprise ;
- la simulation des épreuves en conditions réelles (examen blanc) ;
- les modalités d'inscription à l'examen via la plateforme CERÈS et les exigences formelles de la DREETS.

Méthodes pédagogiques : accompagnement individualisé, examen blanc complet, correction collective et retours individualisés.

III.4 — Supports et ressources pédagogiques

Les ressources suivantes sont mises à disposition de chaque apprenti tout au long du parcours :

- accès à la plateforme de formation à distance de CMI, comprenant les modules de cours, les enregistrements des séances, les exercices et les quiz d'auto-évaluation ;
- fiches de synthèse par module, téléchargeables et imprimables ;
- modèles opérationnels : fiche produit, tableau de bord de vente, plan de fidélisation, planogramme type ;
- diaporama type pour la préparation à l'épreuve de questionnement à partir de productions ;
- annales commentées des sessions d'examen précédentes ;

- livret de suivi pédagogique centre/entreprise, complété conjointement par l'apprenti, le formateur référent et le maître d'apprentissage.

III.5 — Prise en compte des personnes en situation de handicap

CMI s'engage à adapter les modalités pédagogiques aux besoins spécifiques de chaque apprenti en situation de handicap. Les aménagements possibles comprennent notamment l'adaptation des supports de cours, l'allongement des délais de rendu, le recours à des outils d'accessibilité numérique et la coordination avec les services compétents (AGEFIPH, Cap Emploi, médecin du travail). Toute demande est instruite par le référent handicap du CMI, Isabelle SOEUNG, à l'adresse suivante : isabelle@cmi-formation.fr.

IV. Évaluation et certification

IV.1 — Évaluations formatives

Tout au long du parcours, CMI met en œuvre un dispositif d'évaluation formative continu permettant de mesurer la progression de l'apprenti et d'adapter l'accompagnement pédagogique en conséquence. Ce dispositif repose sur les outils suivants :

- des quiz de fin de module, permettant à l'apprenti de vérifier l'acquisition des connaissances théoriques abordées lors de chaque séquence de formation ;
- des mises en situation pratiques réalisées à l'issue de chaque phase, évaluées par le formateur référent à partir d'une grille de compétences ;
- des bilans intermédiaires trimestriels, conduits conjointement par le formateur référent et le maître d'apprentissage, permettant d'apprécier la progression de l'apprenti sur les deux lieux de formation et d'identifier les axes de renforcement ;
- un examen blanc complet en phase 4, reproduisant les conditions réelles des épreuves certificatives (mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de productions), avec restitution d'un retour individualisé.

Les résultats de ces évaluations sont consignés dans le livret de suivi pédagogique de l'apprenti et constituent un outil de pilotage partagé entre l'apprenti, le formateur référent et le maître d'apprentissage.

IV.2 — Épreuves de certification

Le Titre Professionnel Conseiller de vente est obtenu à l'issue d'un examen organisé par la DREETS (Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités) compétente. Le jury est composé de professionnels du métier habilités par le représentant territorial du ministère chargé de l'emploi, conformément à l'article R. 338-6 du Code de l'éducation.

L'examen comprend quatre épreuves pour une durée totale de 3 heures 55 minutes :

Épreuve	Contenu	Durée
Mise en situation professionnelle	Le candidat choisit un univers commercial (vente en alimentation, en équipement de la personne, ou en équipement de la maison), prend connaissance du sujet et des documents associés (60 min hors jury), commente une réception de marchandises (15 min), présente une opération promotionnelle (15 min), conduit un	2h

	entretien de vente à partir de fiches produit (15 min) et traite un entretien de suivi de clientèle ou une réclamation (15 min)	
Entretien technique	Le candidat analyse un tableau de bord (15 min), puis répond aux questions du jury sur son analyse (15 min)	30 min
Questionnement à partir de productions	Le candidat présente un diaporama qu'il a conçu en amont (30 min), répond aux questions du jury sur douze fiches produit préparées au préalable (30 min), puis est interrogé sur une fiche produit en particulier (10 min)	1h 10 min
Entretien final	Échange avec le jury sur le dossier professionnel	15 min

IV.3 — Voies d'accès à la certification

Le Titre Professionnel Conseiller de vente peut être obtenu par les voies suivantes :

- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, dans le cadre d'une formation en alternance auprès d'un CFA habilité ;
- Formation continue, pour les salariés ou demandeurs d'emploi suivant un parcours de formation financé par leur OPCO ou le CPF ;
- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour les candidats justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins un an en lien avec les activités visées par le titre.

Chez CMI, la voie proposée est exclusivement le contrat d'apprentissage.

IV.4 — Déroulement de l'examen

L'organisation de la session de certification suit les étapes suivantes :

- inscription de l'apprenti par CMI sur la plateforme CERÈS, gérée par la DREETS, dans les délais réglementaires fixés par l'autorité de certification ;
- envoi d'une convocation officielle à l'apprenti précisant la date, l'heure, le lieu de l'examen ainsi que les documents à produire le jour de l'épreuve ;
- passation de l'examen blanc en phase 4, dans les semaines précédant l'examen réel, avec restitution d'un retour individualisé par le formateur référent ;
- passage devant le jury dans les locaux désignés par la DREETS, sous la supervision de professionnels habilités.

À l'issue de l'examen, le jury délibère et notifie ses décisions à l'apprenti. En cas de réussite partielle, les certificats de compétences professionnelles (CCP) correspondant aux blocs validés sont délivrés et restent acquis sans limitation de durée.

IV.5 — Modalités d'obtention du titre

Le Titre Professionnel Conseiller de vente est délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion selon les modalités suivantes :

- obtention du titre complet par validation des deux blocs de compétences (RNCP37098BC01 et RNCP37098BC02) lors d'un même passage ou par capitalisation successive des CCP ;

- en cas de réussite partielle, chaque CCP validé est délivré sous forme de certificat de compétences professionnelles et peut être complété lors d'une session ultérieure, sans délai de forclusion ;
- les titulaires de l'ancienne version du titre (RNCP13620) bénéficient d'une correspondance partielle avec la version en vigueur, conformément aux équivalences définies par France Compétences. Chaque certificat de compétences professionnelles (CCP) validé dans l'ancienne version est reconnu dans la version actuelle selon le tableau de correspondance disponible sur la fiche RNCP37098.

V. Passerelles et suites de parcours

L'obtention du Titre Professionnel Conseiller de vente (niveau 4 — équivalent Baccalauréat) ouvre l'accès à plusieurs poursuites d'études et passerelles vers des certifications de niveau supérieur :

- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** — niveau 5, accessible par la voie de l'apprentissage ou en formation initiale ;
- **BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)** — niveau 5, accessible par la voie de l'apprentissage ou en formation initiale ;
- **Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande (RNCP39063)** — niveau 5, dans le prolongement direct des compétences commerciales acquises ;
- **Licence Professionnelle Commerce et Distribution** — niveau 6, accessible après validation d'un niveau 5 ou par VAE.

La liste complète des certifications accessibles en passerelle est consultable sur la fiche RNCP37098 disponible sur le site de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37098>